

15 września 2021 roku

Śnieżka widzi powrót do trendów sprzed pandemii – podsumowanie I półrocza

Po boomie remontowym w maju i czerwcu ub.r. popyt na farby dekoracyjne i produkty do drewna powrócił do poziomów sprzed pandemii. Wyniki Grupy Śnieżka po I półroczu 2021 roku są niższe niż rekordowe osiągnięte rok wcześniej. Jednocześnie jej łączne przychody ze sprzedaży zwiększyły się względem przedpandemicznego 2019 roku.

W pierwszej połowie 2021 roku Grupa Śnieżka wypracowała skonsolidowane przychody ze sprzedaży w wysokości 409,5 mln zł, tj. o 5% niższe niż te osiągnięte rok wcześniej, w okresie boomu remontowego związanego z pandemią. Z kolei na tle wyników pierwszego półrocza 2019 roku Grupa odnotowała 24% wzrost przychodów – choć na jego dynamikę wpływa również to, że w sprawozdaniu finansowym zaprezentowano wyniki przejętej wówczas węgierskiej spółki Poli-Farbe dopiero od połowy maja 2019 roku.

Wsparciem dla tegorocznych wyników Grupy Śnieżka było utrzymanie dobrego poziomu sprzedaży w Polsce, która w opisywanym okresie odpowiadała za ponad dwie trzecie całkowitych przychodów. Przychody osiągnięte przez Grupę na kluczowym rynku w ciągu pierwszych sześciu miesięcy br. wyniosły 278,1 mln zł – m.in. dzięki aktywności marketingowo-sprzedażowej, wyższej sprzedaży produktów marek premium (farb Magnat oraz produktów do drewna Vidaron), a także odpowiednio kształtowanej polityce cenowej. Niższe niż rok wcześniej były natomiast przychody (w złotych) osiągnięte na pozostałych rynkach zagranicznych.

Przychody ze sprzedaży wyższe niż przed pandemią

W związku z powrotem zachowań konsumentów na rynku produktów dekoracyjnych do stanu sprzed pandemii wyniki osiągnięte przez Grupę Śnieżka w tegorocznym sezonie remontowo-budowlanym należy oceniać na tle sezonu 2019.

– Jeśli spojrzymy na bazowe przychody ze sprzedaży – tj. między innymi bez wyłączeń transakcji dokonanych pomiędzy spółkami Grupy oraz z uwzględnieniem wyników węgierskiej spółki Poli-Farbe za całe półrocze, a nie tylko konsolidowany w sprawozdaniu finansowym okres od połowy maja 2019 roku – to obecnie są one wyższe niż w dwa lata temu – komentuje wyniki Piotr Mikrut, prezes zarządu FFIL Śnieżka SA.

W układzie 2021/2019, uwzględniając powyższe kryteria, Grupa Śnieżka osiągnęła lepsze wyniki sprzedaży w Polsce i na Ukrainie. Na plus zadziałało preferowanie przez klientów z tych rynków produktów premium, na minus – osłabienie się kursu ukraińskiej hrywny, co wpłynęło na wartość przychodów osiągniętych na Ukrainie w przeliczeniu na złote.

Niższa była natomiast sprzedaż na Węgrzech oraz na Białorusi. W przypadku rynku węgierskiego to rezultat reorganizacji sił handlowych w spółce Poli-Farbe, zmian w portfolio oferowanych produktów oraz spadek wolumenu sprzedaży wyrobów dekoracyjnych na całym węgierskim rynku. Na pogorszenie sprzedaży na Białorusi wpłynęły niekorzystne otoczenie społeczno-polityczne, zmiana modelu działania oraz osłabienie się kursu białoruskiego rubla do złotego. Pomimo że kontrybucja z segmentu Białoruś do przychodów Grupy ze sprzedaży w ostatnich kwartałach wyraźnie spadła (na koniec I półrocza do 2,1%), to działająca na tamtejszym rynku spółka Śnieżka-BelPol pozostaje rentowna.

Zyski pod presją cen surowców i opakowań

W I półroczu 2021 roku Grupa osiągnęła skonsolidowany zysk netto w wysokości 39,0 mln zł, czyli o 25,6% niższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Zysk na działalności operacyjnej (EBIT) wyniósł 46,0 mln zł (-28,3 r/r), wynik EBITDA – 63,5 mln zł (-21,3% r/r), a zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej – 36,5 mln zł (-23,7% r/r).

Spadek zysków w porównaniu z 2020 rokiem to przede wszystkim efekt wysokiej bazy – rekordowej sprzedaży w maju i czerwcu ub.r. W ocenie Spółki było to jednorazowe zaburzenie wieloletniego trendu zachowań klientów końcowych, wywołane pandemią COVID-19. Nowym, nieobserwowanym rok wcześniej czynnikiem wywierającym presję na zyski i marże był znaczący wzrost cen surowców używanych do produkcji farb i lakierów oraz opakowań. W niektórych przypadkach wzrost kosztów wyniósł nawet kilkadziesiąt procent.

W I półroczu br. niesprzyjające były także kursy walutowe. Spółki należące do Grupy Śnieżka importują surowce używane do produkcji, za które płacą w głównej mierze w euro. Dlatego wzrost kursu EUR/PLN dodatkowo zwiększył koszt zakupu surowców.

Kontakt dla mediów:

Aleksandra Małozieć

Dyrektor ds. Komunikacji Korporacyjnej FFiL Śnieżka SA

tel. +48 14 680 54 83

tel. kom. +48 667 660 399

aleksandra.maloziec@sniezka.com

Marcin Gliński

NOBILI PARTNERS

tel. kom. + 48 513 284 119

marcin.glinski@nobili.pl